
ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA OMSET PENJUALAN MOTOR HONDA DI PT. ASTRA INTERNASIONAL, Tbk

Novita Sari^{*1}, Rika Kharlina E, S.E., M.T.I², Raisa Pratiwi S.E., M.Si³

^{1,2,3}STIE MDP; JL. Rajawali, No 14, Palembang , Telp (0711)376400/fax (0711)376360

^{1,2,3}Jurusan Akuntansi, Palembang

e-mail: ^{*1}rika@stie-mdp.ac.id, ²raisa.pratiwi@rocketmail.com

³sarinovita143@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian adalah untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada omset penjualan motor Honda di PT. Astra Internasional,Tbk. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode penelitian deskriptif. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah kualitatif. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit dapat meningkatkan omset penjualan perusahaan setiap tahunnya yang sudah cukup baik.

Kata kunci : *Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit , Omset Penjualan.*

Abstract

The purpose of this research is to analyze the accounting information system of credit sales at Honda motorcycle sales turnover in PT. Astra International, Tbk. The method used is descriptive research method. The data used are primary data and secondary data. Methods of data collection using interviews and documentation techniques. Analysis of the data used is qualitative. The results of these studies show that that the accounting information system of credit sales volumes could increase the turnover of the company annual sales volumes are already pretty good.

Keywords : *Accounting Information Systems, Credit Sales, Sales Turnover.*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi dewasa ini telah berkembang pesat, dimana hampir semua bidang aplikasi bisnis telah memakai dan mengembangkan sistem informasi dengan sedemikian rupa sehingga mampu memajukan dan mengembangkan usaha dengan sangat baik. (Dharma, 2010), Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembelian dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap pembeli. (Mulyadi, 2001, h.210).

Pada umumnya perusahaan besar menjual barang atau jasa hasil produksinya secara kredit sehingga berdampak pada peningkatan jumlah piutang pelanggannya. Pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit dimaksudkan untuk mengetahui laba perusahaan yang optimal. Kegiatan tersebut dilakukan dengan cara mengatur strategi penjualan serta upaya dalam menghadapi persaingan untuk menarik minat para pelanggan. Semakin besar suatu perusahaan dan semakin banyak volume transaksi yang terjadi, pengawasan tidak mungkin lagi dilakukan secara efektif dengan panca indra semata dan sebagai pelengkapnya dilakukan mekanisme sistem akuntansi.

Peranan sistem akuntansi penjualan kredit dalam aktivitas bisnis sangatlah penting untuk menangani kegiatan operasional perusahaan guna memenuhi kebutuhan manajemen dan untuk kepentingan pengambilan keputusan. Setiap sistem akuntansi dirancang untuk memberikan penguasaan yang memadai guna menjamin semua transaksi telah dicatat, diotorisasi secara tepat, valid, akurat, dan dapat melindungi aktivitas perusahaan yang efektif dan efisien. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang dan jasa, baik secara kredit maupun tunai.

PT Astra Internasional juga menerapkan sistem penjualan tunai maupun penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggan. Kegiatan penjualan kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit (Hariyanto, 2012).

Faktor-faktor umum yang paling penting menentukan kelangsungan hidup suatu perusahaan adalah penjualan, tanpa adanya penjualan yang cukup maka perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan utamanya. Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan lebih dimudahkan dalam penjualan tunai ini karena perusahaan akan segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit ini karena perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai.

Penerapan sistem informasi akuntansi bermanfaat untuk mempercepat proses pengolahan data transaksi, teknologi sistem informasi akuntansi pun lebih menjamin keamanan data dan data yang dihasilkan pun dapat lebih akurat. Sistem informasi akuntansi dapat menunjang kemajuan usaha bisnis apabila dikelola dengan baik dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Sistem informasi akuntansi penjualan ini bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola dan memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem informasi akuntansi penjualan yang disusun untuk suatu perusahaan dapat diproses dengan cara manual atau proses komputerisasi. Sistem informasi akuntansi penjualan sangat berperan dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena akan membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan semua kegiatan perusahaan (Syam, 2012).

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan, aktivitas penjualan pada perusahaan diharapkan berjalan dengan baik. Selain itu, dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang baik akan membantu memberikan informasi yang akurat bagi manajemen, sehingga manajemen akan mengambil keputusan guna melakukan penjualan secara tepat sehingga dapat meningkatkan omset penjualan serta mengetahui kemajuan yang di capai perusahaan.

Penjualan motor tahun 2013 mengalami fluktuasi, yang disebabkan oleh sistem yang digunakan adalah *System Application and Product (SAP) in Data Processing*, Program SAP ini memiliki langkah-langkah dan proses penginputan yang panjang merupakan hal yang tidak efektif dan memakan waktu yang lama jika setiap divisi atau bagian harus mengulangi proses penginputan, sedangkan pelanggan telah menunggu proses tersebut agar cepat selesai sehingga penjualan pada bulan Januari sampai bulan Desember 2013 tidak stabil atau mengalami kenaikan dan penurunan penjualan.

Berbagai penelitian mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan telah banyak dilakukan, penelitian dari Hariyanto (2012) mengungkapkan bahwa sistem penjualan kredit masih kurang baik sehingga berpengaruh terhadap peningkatan omzet penjualan. Maka perlu adanya memperbaiki sistem penjualan kredit yang efektif dan didukung pengendalian intern yang memadai. Terutama fungsi yang terkait dengan penjualan harus berfungsi lebih efisien sebagaimana mestinya untuk mempermudah peningkatan omzet penjualan.

Lalu penelitian yang dilakukan oleh Syam (2012) yang menyimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dipakai oleh PT. Lantabura International masih sederhana, ini dikarenakan keadaan perusahaan tersebut yang memang belum begitu besar dan masih berbentuk manual misalnya dalam melakukan kegiatan pencatatan dan penginputan, sehingga masih ada yang harus diperbaiki dalam sistem penjualan pada PT. Lantabura International. Dari beberapa kesimpulan diatas yang dilakukan oleh penelitian sebelumnya member saran bagi penelitian sebelumnya untuk mengganti variabel penelitian.

PT. Astra Internasional merupakan salah satu perusahaan otomotif, yaitu perusahaan yang kegiatan utamanya menjual mobil, motor, suku cadang dan menawarkan jasa service kendaraan pada kliennya. Transaksi penjualan di perusahaan otomotif ini merupakan transaksi yang paling banyak terjadi sehingga evaluasi sistem dalam penjualan ini perlu dilakukan untuk mengetahui tingkat kepatuhan terhadap standar operasional perusahaan yang berlaku dan kesesuaian dengan teori yang terdapat dalam ilmu akuntansi, serta memberikan jaminan terhadap kebenaran, kelengkapan dokumen dan pencatatan padan proses penjualan, sehingga akan menghindari adanya penyalahgunaan dan penyelewangan yang dapat merugikan perusahaan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.2 Sistem Informasi

Menurut Romney (2006) (Krismiaji 2010, h.16) Sistem informasi adalah cara-cara yang diorganisasi untuk mengumpulkan, memasukkan, mengolah dan menyimpan data, dan cara-cara yang diorganisasi untuk menyimpan, mengelola, mengendalikan, dan melaporkan informasi sedemikian rupa sehingga sebuah organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Komponen sistem informasi yaitu :

1. Komponen input
Input merupakan data yang masuk ke dalam sistem informasi
2. Komponen model
Kombinasi prosedur, logika, dan model matematika yang memproses data yang diinginkan.
3. Komponen output
Output informasi yang berkualitas dan dokumentasi yang berguna untuk semua tingkatan.

4. Komponen teknologi
Teknologi merupakan alat dalam sistem informasi, teknologi digunakan untuk menerima input, menjalankan model, menyimpan dan mengakses data, menghasilkan dan mengirim output dan memantau pengendalian sistem.
5. Komponen basis data
Merupakan kumpulan data yang saling berhubungan yang tersimpan di dalam komputer dan menggunakan software database.
6. Komponen control
Pengendalian yang dirancang untuk menanggulangi gangguan terhadap sistem informasi.

2.3 Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi didefinisikan oleh George H. Bodnar yang diterjemahkan oleh Jogyanto H.M. (2005, h.49) : “Suatu sistem informasi akuntansi adalah kumpulan dari sumber - sumber daya semacam orang orang dan peralatan, dirancang untuk merubah data ekonomi ke dalam informasi yang berguna.”

Menurut Krismiaji (2010, h.38-39) Untuk menerapkan sebuah SIA, tahap pertama yang harus dilakukan adalah memahami aktivitas bisnis yang akan dilaksanakan oleh sebuah organisasi dan keputusan kunci dalam melaksanakan aktivitas tersebut. Kegiatan yang dilaksanakan oleh sebuah perusahaan dagang mencakup lima siklus transaksi sebagai berikut:

1. Siklus Pendapatan, yang mencakup transaksi penjualan barang dan jasa kepada pelanggan dan penerimaan kas dan hasil penjualan tersebut.
2. Siklus Penjualan, yang mencakup transaksi pembelian barang dan jasa dan pengeluaran kas untuk pembayaran pembelian barang dan jasa tersebut, dan untuk membayar berbagai macam biaya, seperti biaya sewa, biaya gaji dan sebagainya.
3. Siklus Sumber Daya Manusia, yang mencakup seluruh transaksi yang berhubungan dengan seleksi, pengangkatan pelatihan, penempatan, dan pembayaran gaji karyawan.
4. Siklus Keuangan, yang mencakup seluruh transaksi yang berhubungan dengan investasi modal dalam perusahaan, peminjaman uang, pembayaran deviden dan bunga, dan pelunasan pinjaman.
5. Siklus Buku Besar dan Pelaporan, yang mencakup seluruh siklus yang berhubungan dengan penyusunan laporan keuangan dan laporan mengenai lainnya, baik untuk transaksi rutin, transaksi non rutin, maupun transaksi penyesuaian.

2.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Collin (2013), Akuntansi penjualan perlu diselenggarakan dalam suatu sistem informasi akuntansi yang baik karena penjualan merupakan sumber utama penjualan perusahaan, akibat dari aktivitas penjualan yang tidak dikelola dengan baik secara langsung akan merugikan perusahaan, sebab selain sasaran penjualan tidak tercapai, juga penjualan akan bekurang.

Kondisi tersebut memerlukan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang menangani transaksi penjualan baik yang melaksanakan transaksi maupun yang melaksanakan pencatatan yang timbul akibat adanya transaksi tersebut.

2.5 *Penjualan*

Salah satu aktivitas yang tidak kalah pentingnya adalah penjualan. Penjualan merupakan titik sentral bagi perusahaan. Tujuan perusahaan untuk memperoleh laba dari hasil penjualan merupakan unsur terpenting untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan.

Menurut Mulyadi (2008, h.202) “Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.”

2.6 *Penjualan Kredit*

Menurut Kasmir (2008, h.96), Undang-undang perbankan nomor 10 tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

2.7 *Omset Penjualan*

Menurut Nurfitri (2011, h.910) Kata Omset berarti jumlah, sedang penjualan berarti kegiatan menjual barang yang bertujuan mencari laba/pendapatan. Jadi omzet penjualan berarti Jumlah penghasilan/laba yang diperoleh dari hasil menjual barang/jasa.

Menurut Sutanto (2000) tentang pengertian penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang dan jasa kebutuhan yang telah dihasilkannya kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan sebelumnya.

3. METODE PENELITIAN

3.1 *Metodologi Penelitian*

Metodologi yang digunakan dalam penyusunan penelitian adalah Metode pengumpulan data, dilakukan melalui : wawancara langsung dengan narasumber dan mengumpulkan data berupa dokumen yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.2 *Pendekatan Penelitian*

Dalam penelitian ini pendekatan penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif, dengan membandingkan sistem informasi penjualan kredit pada omset penjualan motor Honda

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

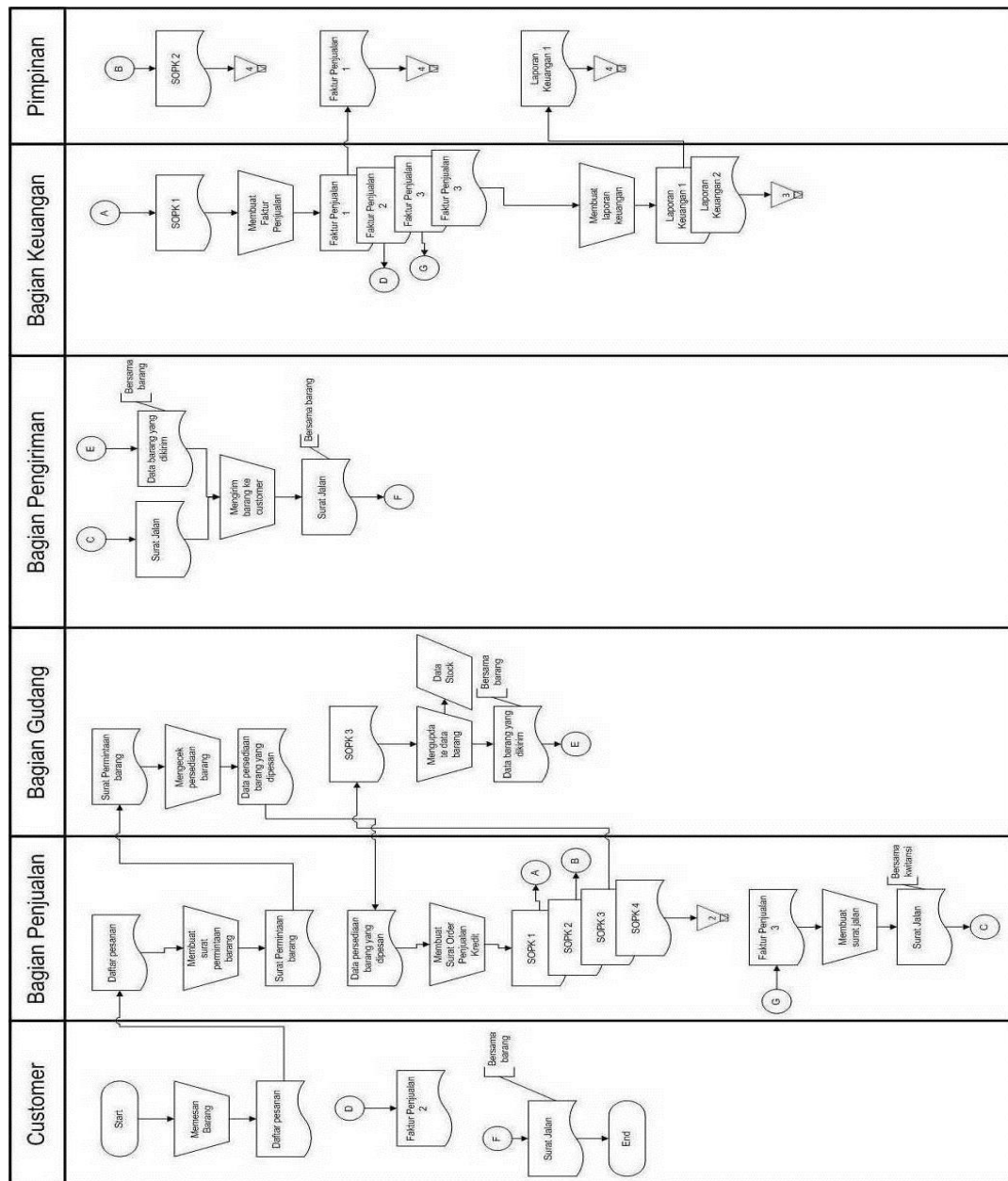
4.1 *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada Omset Penjualan di PT. Astra Internasional,Tbk*

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, untuk mengetahui sistem informasi akuntansi yang digunakan PT. Astra Internasional,Tbk didapatkan hasil, bahwa sistem yang digunakan untuk membantu menangani pencatatan aktivitas harian

perusahaan yang berhubungan dengan penjualan kredit dan omset penjualan di PT. Astra Internasional,Tbk sebelumnya adalah dengan menggunakan sistem yang sudah terkomputerisasi dalam pencatatannya yaitu dengan menggunakan *System Application and Product (SAP) in Data Processing* yang mana merupakan sebuah perangkat lunak ERP yang mempunyai kemampuan untuk mengintegrasikan berbagai macam aplikasi bisnis, dimana setiap aplikasi mewakili area bisnis tertentu.

Sistem *SAP* ini merupakan sistem yang tidak sembarang pengguna dapat menggunakannya, karena membutuhkan training tertentu dalam menggunakannya. Program *SAP* ini memiliki langkah-langkah dan proses penginputan yang panjang mulai dari adm. penjualan mendapatkan surat pesanan kendaraan dari salesman, lalu menginputnya ke program *SAP*, setelah itu adm penjualan memberikan dokumen tersebut kepada bagian keuangan kemudian bagian keuangan memproses data pelanggan berupa surat pesanan untuk ditindak lanjuti lebih lanjut oleh bagian pengiriman barang, apabila adm penjualan dan bagian keuangan melakukan kesalahan dalam penginputan maka semua proses penginputan diulang dari awal, yakni dari sales menyerahkan dokumen tersebut kepada adm penjualan.

Sehingga hal ini bagi PT Astra Internasional,Tbk merupakan hal yang tidak efektif dan memakan waktu yang lama jika setiap divisi atau bagian harus mengulangi proses penginputan, sedangkan pelanggan telah menunggu proses tersebut agar cepat selesai. Sehingga Pada awal tahun 2014, PT Astra Internasional,Tbk memutuskan untuk membuat sendiri program sistem penjualan yang bernama Program Penjualan yang disingkat dengan *PSS (Program Sales Service)*. Sistem *PSS* meliputi transaksi input data *spare part*, transaksi *service*, transaksi *Purchase Order*, transaksi pembayaran, transaksi penjualan baik secara tunai maupun secara kredit, piutang serta penerimaan kas maupun pengeluaran kas, dan kemudian mengelolanya dalam laporan keuangan. Penggunaan sistem *PSS* tersebut jauh lebih mudah, praktis, serta tidak sulit dibandingkan program *SAP*, tidak hanya itu setiap divisi atau bagian dapat menggunakan sistem tersebut seperti bagian *finance*, *spare part*, *service* dan *marketing*.



Dari gambar flowchart di atas dapat dijelaskan bahwa :

a. Bagian *Customer*

Memesan barang dan membuat daftar pesanan kemudian diserahkan pada bagian penjualan. Menerima faktur penjualan dari bagian keuangan dan menerima surat jalan dari bagian pengiriman.

b. Bagian Penjualan

Menerima daftar pesanan barang dan membuat surat permintaan barang kemudian surat permintaan barang diserahkan ke bagian gudang untuk mengecek persediaan barang yang dipesan *customer*, setelah itu mendapat data persediaan pesanan dari bagian gudang dan membuat 4 rangkap Surat *Order Penjualan Kredit* (SOPK), pertama diberikan kepada bagian keuangan, kedua diberikan pada bagian pimpinan, ke tiga diberikan kepada bagian gudang dan ke empat di arsipkan sendiri. Menerima faktur penjualan dari bagian keuangan dan membuat surat jalan dan di serahkan kepada bagian pengiriman.

c. Bagian Gudang

Menerima surat permintaan barang dari bagian penjualan kemudian mengecek persediaan barang dan membuat data persediaan barang yang dipesan kepada bagian penjualan. Menerima SOPK dari bagian penjualan kemudian mengupdate data barang, data *stock* dan data yang dikirim bersama barang.

d. Bagian pengiriman

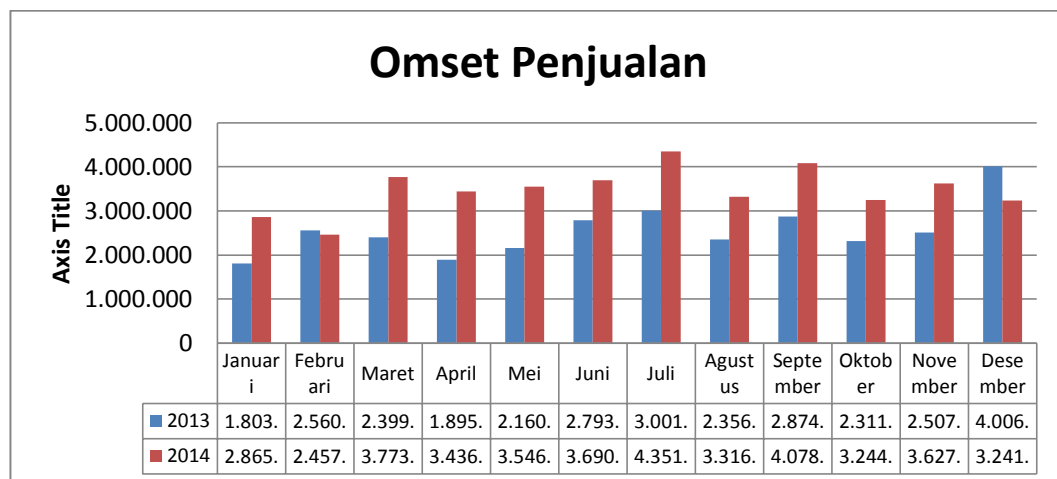
Membuat surat jalan dan data barang yang dikirim kemudian mengirim barang ke customer lalu membuat surat jalan yang di serahkan kepada customer.

e. Bagian Keuangan

Menerima SPOK 1 dari bagian penjualan dan membuat faktur penjualan 4 rangkap, rangkap pertama diberikan kepada bagian pimpinan, rangkap kedua diberikan kepada bagian customer, rangkap ketiga diberikan kepada bagian penjualan dan rangkap ke empat di arsipkan sendiri. Setelah itu bagian keuangan membuat laporan keuangan sebanyak 2 rangkap, rangkap pertama diserahkan pada bagian pimpinan dan rangkap ke dua diarsipkan sendiri oleh bagian keuangan.

f. Bagian Pimpinan

Menerima SOPK 2 dari bagian keuangan untuk diarsipkan, dan menerima faktur penjualan 1 dan laporan keuangan dari bagian keuangan untuk diarsipkan sendiri oleh bagian pimpinan.



Sumber : PT. Astra Internasional, Tbk Tahun 2014

Gambar 1
Omset Penjualan Tahun 2013-2014

Pada gambar 4.8 bahwa omset penjualan mengalami kenaikan omset setiap tahunnya dan mengalami *fluktuasi* setiap bulannya, omset penjualan yang cukup tinggi di tahun 2013 berada pada bulan desember, target perusahaan yaitu sebesar Rp. 2.303.051.000 sedangkan omset yang dicapai melebihi target yang ditentukan perusahaan yaitu sebesar Rp. 4.006.340.000 dan omset penjualan cukup tinggi di tahun 2014 berada pada bulan juli, target omset yang ditentukan perusahaan yaitu sebesar Rp. 3.354.999.000 sedangkan omset yang dicapai melebihi target perusahaan yaitu sebesar Rp. 4.351.307.000.

4.2 Pembahasan

Penerapan sistem informasi akuntansi harus sesuai dengan prosedur – prosedur yang berlaku dan dilakukan secara benar, khususnya pada sistem akuntansi penjualan dan

omset penjualan agar dapat bermanfaat untuk meningkatkan keuntungan perusahaan selama kegiatan operasional berlangsung.

Menurut hasil wawancara yang saya lakukan bahwa sistem informasi akuntansi yang dilakukan oleh perusahaan dengan menggunakan aplikasi PSS cukup baik, dan manfaat yang dirasakan setelah menggunakan aplikasi PSS lebih mudah, efisien, dan lebih tersistem. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dapat membantu dalam hal proses billing, pengeluaran barang sampai ke STNK (Surat Tanda Nomor Kendaraan dan Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor). Dan dengan menggunakan aplikasi tersebut bisa lebih mudah dalam menghitung omset penjualan, faktor yang mempengaruhi omset penjualan adalah biaya operasional perusahaan.

Selama ini omset penjualan yang dicapai sudah melebihi target perusahaan, oleh karena itu menunjukkan perusahaan bekerja sangat efisien, karena peningkatan omset penjualan dan tingkat keuntungan diikuti oleh peningkatan piutang. Hal ini bisa disebabkan oleh pemberian piutang melalui penjualan kredit yang sudah diperhatikan.

Prosedur penjualan yang dijalankan oleh PT. Astra Internasional HSO Palembang secara kredit, Sistem penjualan kredit perusahaan terkait dengan beberapa *leasing* yaitu FIF (*Federal Internasional Finance*), PT. Adira Finance, PT. WOM Finance, dan PT. OTO Finance.

PT. Astra Internasional HSO Palembang melakukan koordinasi dengan *leasing* FIF membuka *stand* di semua *dealer*. *Leasing* FIF ini merupakan anak perusahaan dari PT. Astra Internasional HSO Palembang. Perusahaan melakukan penangihan kepada *leasing* saat unit kendaraan yang dipesan pelanggan telah dikirim, kemudian baru membuat tagihan disertai dokumen pengiriman lengkap dengan kuitansi tagihan yang selanjutnya tagihan tersebut dititipkan kepada CS FIF *Leasing* untuk diteruskan ke bagian pencairan *Leasing* FIF.

Dari hasil wawancara bahwa prosedur penjualan kredit yang diterapkan pada PT Astra Internasional, Tbk sudah cukup baik, karena prosedur penjualan kredit merupakan mata rantai yang kuat dari perencanaan penjualan sampai terealisasinya penjualan tersebut. Telah dikemukakan pada uraian diatas, bahwa semua pesanan penjualan diterima bagian pemasaran setelah melalui seksi penjualan untuk mendapatkan persetujuan kredit, dan pengesahan surat pesanan, dalam arti bahwa bagian pemasaran bertindak sebagai penganalisa kredit – kredit para langganan. Dari prosedur penjualan yang dijelaskan dimuka dapat diambil kesimpulan bahwa prosedur penjualan kredit yang diterapkan pada PT Astra Internasional, Tbk sudah cukup baik.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dijelaskan sebelumnya maka dapat di simpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit dapat meningkatkan omset penjualan perusahaan setiap tahunnya yang sudah cukup baik pada tahun 2014 yaitu Rp. 38.388.038.000 hal tersebut menunjukan bahwa semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan akan membuat omset penjualan semakin tinggi. Sebaliknya, semakin tidak baik sistem informasi akuntansi penjualan akan membuat omset penjualan semakin menurun.

5.2 Saran

Berdasarkan dan kesimpulan penelitian ini, penulis memberikan saran untuk PT. Astra Internasional, Tbk sistem informasi akuntansi terutama sistem akuntansi penjualan kredit agar diperhatikan lagi penjualannya agar omset penjualan tidak mengalami fluktuasi, hal ini kalau akan terjadi terus menerus perusahaan tidak akan mencapai target

yang disesuaikan oleh perusahaan. Untuk penelitian selanjutnya yang terkait dengan permasalahan yang sama dengan penelitian ini, sebaiknya melakukan penelitian terhadap subyek yang lebih luas atau pun hal lain yang mempunyai hubungan dengan sistem informasi penjualan maupun omset penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Astra.co.id 2014, *Laporan Penjualan*, http://www.astra.co.id/index.php/investorinfo/operasional_figures.
 - [2] Dharma, Wayan Adhitya 2010, *Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit PT. MAMA Dalam Usaha Meningkatkan Laba*, Universitas Gunadarma, Jawa Barat.
 - [3] Emzir 2008, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kuantitatif dan Kualitatif*, Rajawali Pers, Jakarta.
 - [4] Hariyanto, Krisnadhi 2012, *Pengaruh Sistem Penjualan Kredit Terhadap Peningkatan Omzet Penjualan pada PT. Pilar Mas Motor Surabaya*, STIE Pemuda, Surabaya.
 - [5] Krismiaji 2010, *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi 3, AMP YKPN, Jakarta.
 - [6] Nanang 2012, *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT. Hajrat Abadi*, Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo.
 - [7] Silalahi, Rina 2008, *Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas pada PT. Trubus Media Swadaya Medan*, Skripsi, Universitas Sumatera Utara, Medan.
 - [8] Sugiyono 2014, *Metode Penelitian Bisnis*, Alfabeta, Bandung.
 - [9] Syam, Abdul Azis 2012, *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dengan Menggunakan Metode Data Flow Diagram (DFD) pada PT. Lantabura Internasional*, Jurnal Penelitian Universitas Gunadarma, Jawa Barat.
 - [10] Weygandt, Jerry J, dkk 2007, *Pengantar Akuntansi*, Edisi 7, Salemba Empat, Jakarta.
-